

ACTA N°398/2021

En la ciudad de San Salvador, a las once horas del día veintinueve de enero de dos mil veintiuno, reunidos de manera virtual no presencial en la Sala de Sesiones de la Corporación Salvadoreña de Turismo, los miembros de la Junta Directiva de esta institución, se estableció el quórum con la asistencia de la Licenciada Morena Ileana Valdez Vigil, Directora Presidenta, el Director Suplente Mauricio Alexander Bonilla por el Ministerio de Turismo, y por parte del sector Gubernamental en calidad de Directora Suplente Mtra. Mariemm Eunice Pleitéz por el Ministerio de Cultura y la Directora propietaria Wendy Yamileth Portillo Parada y Director suplente Oscar Miguel Romero Campos por el Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial, el Director Suplente Ingeniero Alexander Francisco Gil Arévalo por el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, En representación del sector no gubernamental actuando en calidad de directores propietarios, el Licenciado Ricardo Miguel Granillo Funes, el Arquitecto Rodrigo Barraza Domínguez; y los directores suplentes Ing. Alberto Ascencio Ramírez y el Lic. Salvador Lisandro Villalobos; para realizar la sesión de Junta Directiva N° 398/2021. Encontrándose presente conforme al Art. 14 inciso primero de la Ley de CORSATUR, la Licenciada Alejandra Duran de Cristales, Gerente General de esta Institución.

1.- QUÓRUM: Se comprobó quórum de apertura con la presencia de los directores arriba mencionados.

2.- AGENDA: Se dio lectura a la agenda habiendo sido aprobada.

3.- Acuerdos de Sesión Anterior.

4. Aprobación de canon de arrendamiento en espacio del Mercado del Mar en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad – CTPLL

De acuerdo con la regulación de los cánones de arrendamiento en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, los cuales se encuentran plasmados en el Reglamento de Funcionamiento de dicho inmueble, resulta necesario incorporar un nuevo canon de arrendamiento de un espacio en la Etapa VI – Mercado del Mar; por tanto, el Gerente de Proyectos e Inversión, Manuel García, con el previo aval del Gerente General, Alejandra Durán de Cristales, presentan a los miembros de Junta Directiva la propuesta de canon de arrendamiento de dicho espacio, solicitando las autorizaciones respectivas, las cuales se plantean bajo los siguientes términos:

1. ANTECEDENTE

En el mes de febrero del año 2020 se dio apertura al público en general a las instalaciones del Mercado del Mar en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, brindándose servicios de gastronomía, comercio de mariscos, recreación y ocio, entre otros a disposición de los visitantes que frecuentan dichas instalaciones.

Entre la infraestructura de apoyo con la que cuenta las instalaciones del Mercado del Mar, se tienen: casetas de vigilancia, bodegas, servicios sanitarios, dormitorios para empleados de CORSATUR, Centro de Desarrollo Humano, entre otros; señalando que a la fecha y por motivos del COVID-19 las

instalaciones del Centro de Desarrollo no ha sido habilitado, siendo necesario adecuar dichas instalaciones para su funcionamiento con actividades de similar naturaleza y conexas al servicio de la población.

El Centro de Desarrollo Humano se encuentra ubicado en el sector norte del Mercado del Mar con un área física de 128.13 metros cuadrados, distribuidos en las áreas siguientes: sala de atención, oficinas, cocineta, salones de usos múltiples, servicios sanitarios y bodega; dichas instalaciones cuentan con un sistema constructivo de paredes de bloque de concreto, piso de cerámica, cielo falso, puertas y ventanas, artefactos sanitarios, cubierta de techos, instalaciones eléctricas e hidráulicas, entre otros.

2. PROPUESTA DE CANON DE ARRENDAMIENTO

El Centro de Desarrollo cuenta con instalaciones de similares condiciones al Centro de Negocios Turísticos del Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, es decir, se pueden realizar actividades administrativas y operativas según el uso del espacio, proponiendo que dichas instalaciones puedan tener un uso para la prestación de servicios relacionados al turismo, salud, educación, seguridad, entre otros que fortalezcan las capacidades del sector turismo. Por lo anterior, se presenta el detalle del canon propuesto de arrendamiento, siendo:

No.	Descripción	Ubicación	Área física	Precio canon m ²	Canon mensual IVA incluido
1	Centro de Oficinas	Etapa VI – Mercado del Mar	128.13	\$10.00	\$1,281.30

Por lo anterior, se propone el canon de arrendamiento por metro cuadrado por la cantidad de \$10.00 dólares IVA incluido, en referencia a los servicios básicos tales como: agua potable, energía eléctrica, internet y otros similares, será responsabilidad de la arrendataria la instalación y pago del consumo de los servicios respectivos.

3. ANALISIS TÉCNICO

Conforme a lo expuesto en la propuesta de canon de arrendamiento, se considera factible el precio por metro cuadrado de \$10.00 dólares incluyendo IVA, en consonancia del precio por arrendamiento vigente para el alquiler de oficinas en el primer nivel del Centro de Negocios Turísticos del CTPLL. Asimismo, se considera atendible el uso por parte de un arrendatario para acciones orientadas al turismo, salud, educación, seguridad y otras conexas al turismo.

4. ANALISIS, DELIBERACIÓN Y ACUERDOS

Los Directores de Junta Directiva analizan la propuesta realizada del canon de arrendamiento y el Arq. Rodrigo Barraza expuso que el precio propuesto es por espacio y se podría agregar un poco más al monto si se agarra en porción 15 mts, si es todo 10 Mts. Sin otra intervención, por tanto, ACUERDA:

ACUERDO N°3270-398/2021:

- a) Aprobar el canon de arrendamiento por metro cuadrado del área denominada Centro de Oficinas ubicada en el Mercado del Mar del Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, por la cantidad de \$10.00 IVA incluido.

- b) Incorporar el tarifario y concepto de ingresos al Reglamento de Funcionamiento del Complejo Turístico del Puerto de La Libertad en el CAPITULO III – DE LA SOSTENIBILIDAD DEL COMPLEJO TURISTICO Artículo 6. De la generación de ingresos.

5.- Licitación pública No. LP 01/2021, "SERVICIOS DE VIGILANCIA PRIVADA PARA EL COMPLEJO TURÍSTICO DEL PUERTO DE LA LIBERTAD, PARQUE NACIONAL EL BOQUERÓN Y HOTEL DE MONTAÑA CERRO VERDE, AÑO 2021".

La Arquitecta Frida de Boscaino con el previo aval de la Gerente General Alejandra Durán de Cristales, y de Conformidad a lo establecido en el Artículo 18 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, en adelante LACAP, se presenta a Junta Directiva las bases para promover la Licitación Pública para el "SERVICIOS DE VIGILANCIA PRIVADA PARA EL COMPLEJO TURÍSTICO DEL PUERTO DE LA LIBERTAD, PARQUE NACIONAL EL BOQUERÓN Y HOTEL DE MONTAÑA CERRO VERDE, AÑO 2021" Solicitándose la autorización para promover el referido proceso y la aprobación de las respectivas bases de licitación.

Finalidad institucional del proceso de contratación:

Brindar la seguridad y vigilancia privada al COMPLEJO TURÍSTICO DEL PUERTO DE LA LIBERTAD, PARQUE NACIONAL EL BOQUERÓN Y HOTEL DE MONTAÑA CERRO VERDE, AÑO 2021'; para seguridad de los turistas y empleados de cada uno de los centros turísticos.

No.	Nombre del oferente	Monto de la oferta IVA Includido	Monto Presupuestario Certificado
1	COMPAÑÍA SALVADOREÑA DE SEGURIDAD, S.A. de C.V.	\$ 230,845.44	\$240,000.00

CAPACIDAD LEGAL

Luego de haber revisado la documentación legal presentada por COSASE, S.A. de C.V., se concluye que ha presentado en tiempo y debida forma la documentación requerida en las bases de esta licitación respecto de la Capacidad Legal, por lo que se declara ELEGIBLE para continuar con el proceso de evaluación de ofertas.

CAPACIDAD FINANCIERA

La siguiente etapa de evaluación consistió en la revisión y evaluación de la documentación financiera de la ofertante que fue declarada ELEGIBLE en la etapa de evaluación legal: COSASE, S.A. de C.V.

Luego de haber realizado la evaluación financiera de COSASE, S.A. de C.V., se concluye que es ELEGIBLE para continuar con el proceso de evaluación de ofertas por haber superado el puntaje mínimo requerido, habiendo obtenido 20 puntos en esta etapa de evaluación.

EVALUACIÓN TÉCNICA

El participante COSASE S.A. de C.V. CUMPLE con el requerimiento mínimo para evaluación de propuestas de ofertas técnicas, ya que presenta dicha constancia en folio 0000013 de su propuesta de oferta técnica.

De acuerdo con lo establecido en las Bases de Licitación, para poder ser considerado elegible en la propuesta técnica, el puntaje mínimo a obtener en el proceso de evaluación será de **70.00 puntos**, por lo que se concluye que la empresa COSASE, S.A. de C.V. habiendo superado el puntaje mínimo, es ELEGIBLE ya que obtuvo **100.00 puntos** en su propuesta de oferta técnica.

BASES DE LICITACIÓN: EVALUACIÓN ECONÓMICA

No.	Ofertante	Oferta económica presentada	Monto estimado a invertir	Comentarios
1	COSASE, S.A. de C.V.	\$230,845.44 IVA incluido	Hasta \$240,000.00	La propuesta de oferta económica no presenta errores aritméticos, y se encuentra dentro del monto estimado a invertir.

BASES DE LICITACIÓN DE LA CONTRATACION, 1. ADJUDICACIÓN

De acuerdo con lo establecido en las Bases de Licitación, la recomendación de adjudicación se realizará tomando en cuenta la evaluación de la propuesta económica y técnica, considerando aquel que haya obtenido un puntaje igual o mayor a 70.00, por lo que se concluye que la empresa **COMPAÑÍA SALVADOREÑA DE SEGURIDAD, S.A. de C.V.** obtiene el puntaje de **100.00 puntos** por un monto hasta la suma de **DOSCIENTOS TREINTA MIL OCHOCIENTOS CUARENTA Y CINCO DOLARES 44/100 (US\$230,845.44) incluyendo IVA.**

PRORROGA DE CONTRATO LP 11/2020

Al último día hábil de diciembre de 2020 aún no se había autorizado el Presupuesto General de la Nación para el año 2021, por lo que no era posible adjudicar y contratar la presente licitación cumpliendo los plazos legales. Siendo necesario e indispensable contar con el servicio de seguridad para los inmuebles de CORSATUR de forma continua, se solicitó la prórroga del servicio contratado para el año 2020, por ser el único mecanismo de mantener la prestación del servicio de forma continua.

Con fecha 16 de diciembre de 2020 la Junta Directiva de CORSATUR aprobó mediante ACUERDO N°3257-395/2020 prorrogar el plazo del contrato identificado bajo referencia LP 11/2020

denominado: "SERVICIOS DE VIGILANCIA PRIVADA PARA EL PARQUE NACIONAL EL BOQUERON, COMPLEJO TURISTICO DEL PUERTO DE LA LIBERTAD Y HOTEL DE MONTAÑA CERRO VERDE, ABRIL – DICIEMBRE, AÑO 2020", suscrito con la empresa COSASE, S.A. de C.V. por un período de dos meses contados a partir del **uno de enero al veintiocho de febrero de dos mil veintiuno**, por el precio total de hasta TREINTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y CUATRO 24/100 dólares (\$38,474.24) IVA incluido. Dicha prórroga de contrato fue firmada a los 11 días del mes de enero de dos mil veintiuno.

Por lo anterior, se RECOMIENDA adjudicar el proceso de compra LP 01/2021 a la empresa COMPAÑÍA SALVADOREÑA DE SEGURIDAD, S.A. de C.V. por un período de 10 meses contados a partir del 1 de marzo al 31 de diciembre de 2021 por un monto total que asciende a la cantidad CIENTO NOVENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS SETENTA Y UN DOLARES 20/100 (\$192,371.20) incluyendo IVA.

ANÁLISIS Y DELIBERACIÓN

En este estado, y recibido la rendición de informe por la Comisión de Evaluación de Ofertas, los miembros de Junta Directiva se informan de los pormenores del proceso de Licitación Pública, realizan consultas, analizan y discuten sobre las ofertas presentadas, así como las consideraciones que conllevaron a la recomendación que hoy se les presenta. Estando la Junta Directiva de acuerdo en promover la referida Licitación Pública y con los términos de las Bases de Licitación, con fundamento en los Artículos 18 y 20 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública; y 47 del Reglamento de la citada Ley, ACUERDA:

ACUERDO N°3271-398/2021

- I. **Adjudicar** el proceso de Licitación Pública No. 01/2021, cuyo propósito es la "SERVICIOS DE VIGILANCIA PRIVADA PARA COMPLEJO TURÍSTICO DEL PUERTO DE LA LIBERTAD, PARQUE NACIONAL EL BOQUERÓN Y HOTEL DE MONTAÑA CERRO VERDE, AÑO 2021" al ofertante: COSASE, S.A. de C.V. hasta por la cantidad de CIENTO NOVENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS SETENTA Y UN DOLARES 20/100 (\$192,371.20) incluyendo IVA, de acuerdo a los servicios ofertados, por un plazo de diez meses, comprendidos del Uno de marzo al treinta y uno de diciembre de dos mil veintiuno.
- II. **Nombrar** administradora del contrato a la Arq. Marta de Valdivieso de la Gerencia de Proyectos e Inversión, para asumir como administrador del contrato en mención debido a la compatibilidad de funciones de su actual cargo y para efecto de otorgar actas de satisfacción de servicios, emitir documentación correspondiente en el plazo de dicho contrato.

6.- TURISMO DE CRUCEROS: FCCA: Pago de membresía anual 2021 – renegociación, análisis y autorización.

El Lic. Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, con el previo aval de la Gerente General, Lic. Alejandra Durán, presenta propuesta para pago de membresía a la FLORIDA-CARIBBEAN CRUISE

ASSOCIATION, en adelante FCCA, para posicionar a El Salvador como un destino turístico para Cruceros.

I. FLORIDA – CARIBBEAN CRUISE ASSOCIATION (FCCA)

La FCCA aglutina a veintidós líneas de cruceros que operan más de cien barcos en Florida, el Caribe y las aguas de América Latina; y que tiene por objetivo proporcionar un foro internacional para el debate sobre el desarrollo del turismo, puertos, seguridad y otros temas de la industria de cruceros.

El Salvador, a través de CORSATUR, es miembro desde el 2015 de la FLORIDA-CARIBBEAN CRUISE ASSOCIATION, en adelante FCCA, lo que nos ha permitido fortalecer el posicionamiento de El Salvador como un destino turístico atractivo para el segmento de cruceros.

II. ANTECEDENTES

A través del acuerdo 3263 y en base a la reunión de Junta Directiva No. 396/2021, celebrada el quince de enero de dos mil veintiuno, la gerencia de mercadeo presentó la propuesta para el pago de la membresía anual platino de la FCCA, por un monto de \$15,000.00. Dicha propuesta fue denegada por los representantes de la Junta Directiva, solicitando preparar y entregar lo detallado a continuación:

- a) Renegociar con la FCCA el costo por el pago de la membresía platino o una propuesta de apoyo específico para el país;
- b) Realizar un análisis de los beneficios a corto, mediano y largo plazo, que CORSATUR y el país obtiene por ser miembro platino de la FCCA.

III. RENEGOCIACIÓN DE COSTO POR MEMBRESIA ANUAL PLATINO DE LA FCCA

El 18 de enero se envió un correo electrónico a Vanessa Gutiérrez, asistente administrativa y encargada de membresías de la FCCA, solicitando un descuento en el costo de la membresía anual, la cual es de \$15,000.00. Cabe mencionar, que El Salvador ya posee un costo preferencial para esta membresía, la cual tiene un costo de \$25,000,00.

El 19 de enero se recibió respuesta de la FCCA, donde nos notifican que pueden hacer un descuento adicional para El Salvador de \$5,000,00 para la membresía anual platino correspondiente al 2021, quedando el costo total de \$10,000.00.

Según las políticas de la FCCA, si un miembro platino cancela su membresía y desea renovarla en un futuro, éste renuncia a la tarifa otorgada actualmente, aplicándosele el costo de la membresía vigente en la fecha de la solicitud.

IV. BENEFICIOS PARA EL PAIS AL SER MIEMBRO DE LA FCCA

Beneficios en eventos especializados en cruceros:

- Una cabina complementaria para el FCCA PAMAC Cruise Summit
- Una cabina complementaria para la inauguración de eventos de cruceros
- Una habitación complementaria para el PAMAC Conference

- Un registro complementario para la Gala de la FCCA
- Un registro complementario para el evento FCCA Conference and Trade Show
- Reuniones uno a uno exclusivas durante la FCCA Conference and Trade Show
- Recepción exclusiva durante la FCCA Conference and Trade Show
- Almuerzo privado durante la FCCA Conference and Trade Show
- Asientos VIP durante la apertura de la Conferencia de la FCCA
- Recepción VIP exclusiva en el pabellón de la FCCA durante el evento de Seatrade Miami
- Acceso a la reunión del Comité de Operaciones de la FCCA
- Oportunidad de hablar o presentar en los paneles y talleres de la FCCA
- Asistencia para la realización de reuniones con las principales compañías de cruceros en Estados Unidos
- Perfil de la empresa y actualizaciones en la Revista de la FCCA "Cruising Magazine"
- Aparición en el listado del directorio de miembros platino de la FCCA.
- Descuentos para publicidad y mercadeo.
- Asiento en el Consejo Consultor de asociados platino de la FCCA (PAMAC)

Servicios otorgados a Destinos miembros platino de la FCCA:

- Asistencia técnica en expansión y Desarrollo de puertos.
- Recomendaciones para la mejora de nuestro producto y servicios para la industria de cruceros;
- Seminarios de entrenamiento en diversas áreas de interés para la industria;
- Acceso a investigaciones para entender a los pasajeros de cruceros y maneras de atraerlos a nuestro país;
- Educación y programas ambientales
- Consejos para proveer bienes y servicios a la industria de cruceros
- Programas estratégicos de mercadeo y publicidad para ayudar a promover el destino.
- Invitación a webinarios impartidos por líderes en la industria de cruceros.

Beneficios a corto, mediano y largo plazo:

- Establecer un contacto directo con ejecutivos influyentes de las principales compañías de cruceros en Estados Unidos;

- Crear relaciones profesionales cercanas con los ejecutivos de las principales compañías de cruceros de Estados Unidos;
- Posicionamiento del país en la industria de cruceros;
- Ventajas especiales e inscripciones de cortesía en el evento FCCA CONFERENCE & TRADE SHOW, la mayor conferencia de cruceros del Caribe y Latinoamérica y otros eventos especializados en cruceros.
- Oportunidades para crear nuevas negociaciones para más visitas de cruceros a El Salvador;
- Crecimiento económico en las zonas visitadas por los cruceristas;
- Todos los beneficios generales y servicios detallados anteriormente.
- Crecimiento en la industria de cruceros. Actualmente somos el país que posee menos visitas de cruceros en la Región.

V. RECOMENDACIONES

Por lo anteriormente expuesto, se considera conveniente:

- Aceptar el descuento otorgado por la FCCA para la membresía anual platino, quedando el costo a pagar de \$10,000.00 para el 2021.
- Dar continuidad a la membresía de la FCCA, como parte de la estrategia de desarrollo y promoción del Turismo de Cruceros en El Salvador.
- Maximizar el uso de los beneficios y servicios otorgados por la FCCA.

VI. INVERSIÓN Y VIGENCIA

1) Inversión anual 2021: Diez mil Dólares (US\$10.000.00); y,

2) Vigencia: enero - diciembre 2021.

Esta Junta analiza el planteamiento y solicitud hecha, con la cual manifiestan estar de acuerdo, por encontrarse en sintonía con la estrategia institucional de desarrollo del Turismo de Cruceros en El Salvador.

ACUERDO N°3272-398/2021:

I.- Aceptar el descuento otorgado por la FCCA para la membresía anual platino.

II.- Autorizar la renovación de la membresía anual a la FCCA 2021, por la cantidad de Diez mil Dólares.

II.- Autorizar a la Gerencia Financiera efectúe transferencia de fondos a la FCCA, por la suma de Diez mil Dólares (\$10,000.00), todos cargos incluidos, en concepto de pago de membresía a la FCCA para el 2021.

7.- PROMOCIÓN TURÍSTICA APOYO DE PATROCINIO A COMELONGO.COM: Autorización

El Licenciado Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, con el previo aval de la Gerente General Lic. Alejandra Durán, en concordancia con el Capítulo IX, Art. 24, Disposiciones Generales de la Ley de La Corporación Salvadoreña de Turismo, que establece: "La Corporación tendrá facultad para participar en la organización directa de eventos deportivos o artísticos, congresos, espectáculos y toda clase de actos que contribuyan al incremento de la industria turística. Podrá asimismo patrocinar algunos de los eventos anteriores, previa autorización de la Junta Directiva", presenta propuesta para autorización de solicitud recibida de patrocinio en los términos siguientes:

I. ANTECEDENTES

En sesión de Junta Directiva No 373/2020, mediante acuerdo No. 3116, se aprobó crear la actividad "PATROCINIOS, para apoyar actividades que contribuyan al incremento de la industria turística del país.

II. PROYECTO COMELONGO.COM

COMELONGO.COM, es un proyecto que nace con el propósito de reactivar el turismo y la economía de El Salvador; A través de un directorio digital diseñado para dar presencia web a restaurantes y negocios afines al sector gastronómico.

COMELONGO.COM, ayudara al sector gastronómico y al turismo salvadoreño, dando presencia digital gratuita a restaurantes y otros negocios del sector alimentos; además, promueve la oferta gastronómica nacional por tipo de comida, restaurante y lugar turístico.

Características de la plataforma:

- Es una plataforma incluyente y gratuita para todos los negocios del sector gastronómico.
- Teniendo un presupuesto mensual de operaciones de \$2,850.00.
- Esta plataforma está diseñada para alojar 5,000 negocios con potencial de crecer a 10,000 a nivel nacional.
- Para mantenerla gratis para los empresarios necesitan un socio estratégico que cubra los gastos de operación.

COMELONGO.COM, a través de Gerente General, Ing. Luis Siliezar, han presentado solicitud de patrocinio, el cual incluye:

1. Patrocinio por \$9,900, divididos en \$825.00 mensuales, que corresponden a un Plan básico de patrocinio

Los beneficios que obtendrá la Corporación Salvadoreña de Turismo al patrocinar este proyecto, es:

- Presencia de marca en página principal de comelongo.com con link al sitio Web elsalvador.travel
- 50% de descuento a restaurantes inscritos en el RNT (hasta 100 puntos de venta).
- Mención de patrocinio en todas las publicaciones tanto en redes sociales como en otros medios de comunicación.

- Seminarios virtuales vía video conferencia a todos los negocios patrocinados de actualización digital y como vender usandocomelongo.com, redes sociales y WhatsApp.
2. Después de analizar los aspectos solicitados, la Gerencia de Mercadeo señala la viabilidad técnica de apoyar con el patrocinio al respecto al Plan Básico por \$9,900, divididos en \$825.00 mensuales.

Los Directores de Junta Directiva analizan las propuestas de la Gerencia de Mercadeo, deliberando sobre la conveniencia técnica y presupuestaria que se está planteando respecto del patrocinio solicitado por COMELONGO.COM a través de su Gerente General, Ing. Luis Siliezar y durante dicho análisis el Lic. Ricardo Granillo expresó como se le ha podido sacar el retorno a esto, lo ve intangible, falta seguridad, tangibilidad. El Lic. Boris Iraheta respondió que los Beneficios principales a los restauranteros están en los dos primeros puntos, El Salvador Travel y con el aporte, 100 empresas puedan acceder búsqueda en línea, presencia de marca, se mueve a través de promociones sociales y patrocinio. Antes de presentarlo a JD, se reunió con ARES, y le ve factibilidad al proceso, existe predisposición para participar en esta plataforma. La Ministra por su parte expreso que se hizo enlace con ARES y que este sitio se está moviendo bastante, han logrado penetrar el nicho, pero se ha movido bastante, se genera en redes, se ha posicionado sobre todo en los restaurantes. El Arq. Rodrigo Barraza, opino que el posicionamiento que tiene la página y compartir el Rating de la página, pueda dar ese rendimiento. El Lic. Boris Iraheta, continuó argumentado que la plataforma sería para hoteles y restaurantes, que se hizo el año pasado por la pandemia y así se ha venido desarrollando, por los números que se ha compartido está en despegue para tener alcance. Al respecto el Arq. Rodrigo Barraza dijo que tenga el alcance que van a mantener la calidad. El Lic. Boris replicó, que es para ver avance de empresas inscritas, para asegurar el feliz término del proceso. Que ellos se comprometen al alcance y queda en seis meses renovables.

Y sin otra intervención, concluyendo que según el planteamiento expresado, permitirá potenciar el turismo interno e impulsar el apoyo a emprendedores locales y la reactivación del sector gastronómico en el país, todo lo cual se identifica como actividades estratégicas para el desarrollo del turismo nacional.

Por lo anterior, esta Junta Directiva de manera unánime, ACUERDA:

ACUERDO N° 3273-398/2021:

I.- Autorizar el patrocinio a COMELONGO.COM, a través de su Gerente General, Ing. Luis Siliezar, en los términos plasmados en este acto administrativo.

II.- Autorizar un monto máximo de inversión de hasta por \$9,900, divididos en \$825.00 mensuales, que corresponden a un Plan básico de patrocinio de COMELOGON.COM

III.- Autorizar a la Gerencia Financiera a efectuar el pago hasta por un monto máximo de NUEVE MIL NOVECIENTOS, (US\$ 9,900.00), a favor de COMELONGO.COM

8.- Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No. 01/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL NACIONAL 2021".

El Licenciado Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, junto con la Arquitecta Frida de Boscaino, Jefa de la UACI, y con el aval de Alejandra Durán de Cristales, Gerente General, conforme a lo establecido en el Artículo 18 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, en adelante LACAP, se presenta a Junta Directiva, las bases de Licitación Abierta para contratar una agencia de publicidad para prestación de servicios profesionales de agencia de publicidad responsable del diseño, producción e implementación de campañas de comunicación, y acciones de promoción; y evaluaciones post campaña para su divulgación e implementación a nivel nacional durante el año 2021, solicitándose la autorización para promover el referido proceso y la aprobación de las respectivas Bases de Licitación.

Con el fin de realizar la labor de promoción del turismo interno, consolidando a El Salvador como un destino sostenible, atractivo y competitivo y así dar cumplimiento a la misión, visión y objetivos de la Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSATUR), es necesario contar con los servicios de una agencia especializada, la cual ejecute todas las acciones publicitarias y de promoción en concordancia con la estrategia institucional vigente.

A continuación, se brindan detalles del presente proceso:

Código	LA – DR CAFTA No. 01/2021					
Nombre de la adquisición o contratación	"CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, RELACIONES PÚBLICAS, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL NACIONAL 2021".					
Fuente de Financiamiento	Fondo de Contribución Especial.					
Presupuesto conforme al Plan Operativo Anual	Total: US\$900,000.00					
Forma de Contratación	Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA					
Período de ejecución	Desde la Orden de Inicio hasta el 31 de diciembre de 2021.					
Evaluación Financiera	La evaluación financiera se realizará en base a los Estados Financieros del año 2019, de acuerdo con los siguientes criterios:					
	Descripción	Fórmula	Puntaje Mínimo	Rango	Puntaje	Puntaje Máximo
	Razón Circulante (liquidez)	Activo Circulante / Pasivo Circulante	20.00	Mayor de 1.50	30.00	30.00
				De 1.25 a 1.49	25.00	
				De 1.00 a 1.24	22.00	
				De 0.51 a 0.99	20.00	
	Menor o igual a 0.50	0.00				
	Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	20.00	Menor de 2.00	30.00	30.00
				De 2.00 a 4.00	25.00	
				De 4.01 a 6.00	22.00	
De 6.01 a 10.00				20.00		
Menor o igual a 10.01	0.00					

	Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	30.00	<table border="1"> <tr> <td>Más de</td> <td>\$180,000.01</td> <td>40.00</td> </tr> <tr> <td>De \$162,000.01 a</td> <td>\$180,000.00</td> <td>35.00</td> </tr> <tr> <td>De \$144,000.01 a</td> <td>\$162,000.00</td> <td>33.00</td> </tr> <tr> <td>De \$90,000.01 a</td> <td>\$144,000.00</td> <td>30.00</td> </tr> <tr> <td>Menor de</td> <td>\$90,000.00</td> <td>0.00</td> </tr> </table>	Más de	\$180,000.01	40.00	De \$162,000.01 a	\$180,000.00	35.00	De \$144,000.01 a	\$162,000.00	33.00	De \$90,000.01 a	\$144,000.00	30.00	Menor de	\$90,000.00	0.00	40.00	
Más de	\$180,000.01	40.00																			
De \$162,000.01 a	\$180,000.00	35.00																			
De \$144,000.01 a	\$162,000.00	33.00																			
De \$90,000.01 a	\$144,000.00	30.00																			
Menor de	\$90,000.00	0.00																			
El ofertante para ser ELEGIBLE en esta etapa deberá alcanzar un mínimo de 70 puntos.																					
Evaluación Técnica	<p align="center">FASE I: EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA</p> <table border="1"> <tr> <td>EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA</td> <td>Hasta 25 puntos</td> </tr> <tr> <td>Funcionamiento y capacidad instalada de la ofertante</td> <td>Hasta 2 puntos</td> </tr> <tr> <td>Equipo de trabajo asignado al proyecto</td> <td>Hasta 14 puntos</td> </tr> <tr> <td>Respaldo nacional</td> <td>Hasta 9 puntos</td> </tr> </table> <p><u>Pre-requisito de elegibilidad:</u> Los ofertantes para pasar a la siguiente Fase de evaluación, Fase II "Estrategia de Promoción Nacional" deberán obtener en la FASE I "Evaluación del funcionamiento y capacidad instalada", un puntaje mínimo de 20 puntos; caso contrario, se le declarará no elegible.</p>					EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA	Hasta 25 puntos	Funcionamiento y capacidad instalada de la ofertante	Hasta 2 puntos	Equipo de trabajo asignado al proyecto	Hasta 14 puntos	Respaldo nacional	Hasta 9 puntos								
EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA	Hasta 25 puntos																				
Funcionamiento y capacidad instalada de la ofertante	Hasta 2 puntos																				
Equipo de trabajo asignado al proyecto	Hasta 14 puntos																				
Respaldo nacional	Hasta 9 puntos																				
<p align="center">FASE II: ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN NACIONAL</p>																					
<table border="1"> <tr> <td>ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN NACIONAL</td> <td>Hasta 100 puntos</td> </tr> <tr> <td>Manifiesto</td> <td>Hasta 5 puntos</td> </tr> <tr> <td>Campaña publicitaria demo nacional</td> <td>Hasta 45 puntos</td> </tr> <tr> <td>Estrategia de Comunicación</td> <td>Hasta 50 puntos</td> </tr> </table> <p><u>Elegibilidad:</u> Habiendo sido elegible para entrar al proceso de evaluación de su propuesta de Campaña Publicitaria Demo nacional, el ofertante deberá obtener un puntaje mínimo de 80 puntos, para ser considerado elegible y continuar con la Evaluación Económica. El puntaje obtenido se multiplicará por un factor de 0.70, para obtener su puntaje de 70 puntos establecidos en el cuadro de calificación final.</p>						ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN NACIONAL	Hasta 100 puntos	Manifiesto	Hasta 5 puntos	Campaña publicitaria demo nacional	Hasta 45 puntos	Estrategia de Comunicación	Hasta 50 puntos								
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN NACIONAL	Hasta 100 puntos																				
Manifiesto	Hasta 5 puntos																				
Campaña publicitaria demo nacional	Hasta 45 puntos																				
Estrategia de Comunicación	Hasta 50 puntos																				
Evaluación Económica	<p>El puntaje máximo para obtener en la evaluación de la oferta económica es de 30 puntos. La cual estará compuesta por la sumatoria de ellos puntajes obtenidos en cada uno de los componentes de la oferta económica, de la siguiente forma:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Estrategia</th> <th>Monto asignar^a</th> <th>Puntaje</th> <th>Fórmula</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>2. Producción audiovisual, impreza, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros</td> <td>% (Comisión por servicio)</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 5.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos</td> </tr> </tbody> </table>					Estrategia	Monto asignar ^a	Puntaje	Fórmula	1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos	2. Producción audiovisual, impreza, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos	3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos
Estrategia	Monto asignar ^a	Puntaje	Fórmula																		
1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos																		
2. Producción audiovisual, impreza, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos																		
3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos																		

	4. Plan Relaciones públicas para 2021	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos											
	TOTAL		30 puntos												
<p>Dónde: POMB = Precio ofertado más bajo POE = Precio ofertado en evaluación Se evaluará independientemente a cada uno de los ítems ofertados, analizando todas las ofertas recibidas. Para cada uno de los ítems la base de evaluación será la oferta económica más baja, ya sea en monto económico o en porcentaje de comisión en ese rubro, a la cual se le otorgará el máximo de 10 puntos en la inversión en medios, 10 puntos en producción, 5 puntos en Administración de redes sociales y plataformas digitales y 5 puntos por Relaciones Públicas. Las ofertas que sean más altas obtendrán un puntaje inversamente proporcional en comparación a la oferta más baja recibida, de acuerdo con la fórmula señalada en el cuadro que antecede.</p>															
Calificación Final	El puntaje de la calificación final estará formado por la sumatoria de:														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>No.</th> <th>Descripción</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Fase II Evaluación técnica</td> <td>70 puntos</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Evaluación económica</td> <td>30 puntos</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Total</td> <td>100 puntos</td> </tr> </tbody> </table>			No.	Descripción	Puntaje	1	Fase II Evaluación técnica	70 puntos	2	Evaluación económica	30 puntos	Total		100 puntos
No.	Descripción	Puntaje													
1	Fase II Evaluación técnica	70 puntos													
2	Evaluación económica	30 puntos													
Total		100 puntos													
Criterio de adjudicación	<p>La recomendación de adjudicación se realizará de forma total a un solo ofertante, hasta por el momento presupuestario certificado, al ofertante que haya sido elegible en la etapa I Evaluación Legal y financiera, y que haya obtenido un puntaje igual o mayor a ochenta (80.00) puntos en la Fase II, Estrategia de promoción Nacional de la Etapa, II Evaluación Técnica, y en la calificación final haya obtenido el mayor puntaje. Considerándose como factor decisorio para la recomendación de adjudicación al ofertante que obtenga el mayor puntaje en la calificación final. En caso de empate en el mayor puntaje en la calificación final, el factor decisorio para la recomendación de adjudicación será el ofertante que obtenga el mayor puntaje en la Etapa II, evaluación Económica.</p>														

Estando la Junta Directiva de acuerdo en promover la referida Licitación Pública y con los términos de las bases, con fundamento en los artículos 18, 20 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública; y 36 del Reglamento de la citada Ley, ACUERDA:

ACUERDO N°3274-398/2021

- I. Autorizar iniciar el proceso de Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No.01/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL NACIONAL 2021", así como las siguientes actividades:
 1. Publicación de Convocatoria en prensa y COMPRASAL.
 2. Entrega de Bases de Licitación
 3. Respuestas a Consultas, en caso de existir
 4. Recepción y apertura de ofertas

5. Que la Directora Presidenta o la Gerente General nombre la Comisión de Evaluación de Ofertas.

9.- Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No. 02/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL 2021".

El Licenciado Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, junto con la Arquitecta Frida de Boscaino, Jefa de la UACI, y con el aval de Alejandra Durán de Cristales, Gerente General, conforme a lo establecido en el Artículo 18 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, en adelante LACAP, se presenta a Junta Directiva, las bases de Licitación Abierta para contratar una agencia de publicidad para prestación de servicios profesionales de agencia de publicidad para campañas de comunicación, acciones de promoción, relaciones públicas, y comercialización para su divulgación a nivel internacional, durante el año 2021, solicitándose la autorización para promover el referido proceso y la aprobación de las respectivas Bases de Licitación.

Con el fin de realizar la labor de promoción internacional, consolidando a El Salvador como un destino de calidad mundial y así, dar cumplimiento a la misión, visión y objetivos de la Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSA TUR), es necesario contar con los servicios de una empresa especializada con amplio alcance, contactos internacionales, y vasta experiencia, la cual ejecute todas las acciones publicitarias, estrategias de relaciones públicas y de comercialización en concordancia con la estrategia de mercadeo.

A continuación, se brindan detalles del presente proceso:

Código	LA – DR CAFTA No. 02/2021					
Nombre de la adquisición o contratación	"CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL 2021".					
Fuente de Financiamiento	Fondo de Contribución Especial.					
Presupuesto conforme al Plan Operativo Anual	Total: US\$1,000,000.00					
Forma de Contratación	Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA					
Período de ejecución	Desde la Orden de Inicio hasta el 31 de diciembre de 2021.					
Evaluación Financiera	La evaluación financiera se realizará en base a los Estados Financieros del año 2019, de acuerdo con los siguientes criterios:					
	Descripción	Fórmula	Puntaje Mínimo	Rango	Puntaje	Puntaje Máximo
	Razón Circulante (liquidez)	Activo Circulante / Pasivo	20.00	Mayor de 1.50	30.00	30.00
				De 1.25 a 1.49	25.00	
				De 1.00 a 1.24	22.00	
De 0.51 a 0.99				20.00		

		Circulante		Menor o igual a	0.50	0.00		
	Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	20.00	Menor de	2.00	30.00	30.00	
				De 2.00 a	4.00	25.00		
				De 4.01 a	6.00	22.00		
				De 6.01 a	10.00	20.00		
				Menor o igual a	10.01	0.00		
	Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	30.00	Más de	\$200,000.01	40.00	40.00	
				De \$180,000.01 a	\$200,000.00	35.00		
				De \$160,000.01 a	\$180,000.00	33.00		
				De \$100,000.01 a	\$160,000.00	30.00		
				Menor de	\$100,000.00	0.00		
	El ofertante para ser ELEGIBLE en esta etapa deberá alcanzar un mínimo de 70 puntos.							
	Evaluación Técnica	FASE I: EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA						
		EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA					Hasta 25.00 puntos	
		Descripción de funcionamiento y capacidad instalada de la ofertante.					Hasta 2.00 puntos	
Detalle del equipo de trabajo asignado al proyecto.					Hasta 14.00 puntos			
Respaldo Internacional (Constancias de servicios, subsidiarias y/o filiales)					Hasta 9.00 puntos			
Pre-requisito de elegibilidad: Es requisito de carácter obligatorio presentar los tres ítems requeridos en esta Fase; caso contrario, se declarará al ofertante que no los presente, no elegible para continuar con el proceso de evaluación de ofertas. En la FASE I se acumulará un máximo de 25 puntos. Los ofertantes para pasar a la siguiente Fase de evaluación, Fase II "Estrategia de promoción y comercialización internacional", deberán obtener en la Fase I "Evaluación del funcionamiento y capacidad instalada", un puntaje mínimo de 20 puntos; caso contrario, se le declarará no elegible.								
FASE II: ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL								
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL					Hasta 100.00 puntos			
Manifiesto					Hasta 5 puntos			
Campaña publicitaria Demo Internacional según brief					Hasta 45 puntos			
Estrategia de Comunicación					Hasta 50 puntos			

	<p><u>Elegibilidad:</u> Habiendo sido elegible para entrar al proceso de evaluación de su propuesta de Campaña Publicitaria Demo a nivel Internacional, el ofertante deberá obtener un puntaje mínimo de 80 puntos, para ser considerado elegible y continuar con la Evaluación Económica.</p> <p>Habiendo sido elegible el puntaje obtenido se multiplicará por un factor de 0.70, para obtener su puntaje de 70 puntos establecidos en el cuadro de calificación final.</p>																									
Evaluación Económica	<p>El puntaje máximo para obtener en la evaluación de la oferta económica es de 30 puntos. La cual estará compuesta por la sumatoria de los puntajes obtenidos en cada uno de los componentes de la oferta económica, de la siguiente forma:</p> <table border="1" data-bbox="431 655 1354 1276"> <thead> <tr> <th>Estrategia</th> <th>Monto a asignar</th> <th>Puntaje</th> <th>Fórmula</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros</td> <td>% (Comisión por servicio)</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 5.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>4. Plan Relaciones públicas para 2021</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 5.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> <td></td> <td style="text-align: center;">30 puntos</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Dónde: POMB = Precio ofertado más bajo POE = Precio ofertado en evaluación</p> <p>Se evaluará independientemente a cada uno de los ítems ofertados, analizando todas las ofertas recibidas. Para cada uno de los ítems la base de evaluación será la oferta económica más baja, ya sea en monto económico o en porcentaje de comisión en ese rubro, a la cual se le otorgará el máximo de 10 puntos en la inversión en medios, 10 puntos en producción, 5 puntos en Administración de redes sociales y plataformas digitales y 5 puntos por Relaciones Públicas. Las ofertas que sean más altas obtendrán un puntaje inversamente proporcional en comparación a la oferta más baja recibida, de acuerdo con la fórmula señalada en el cuadro que antecede.</p>	Estrategia	Monto a asignar	Puntaje	Fórmula	1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos	2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos	3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos	4. Plan Relaciones públicas para 2021	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos	TOTAL		30 puntos		
Estrategia	Monto a asignar	Puntaje	Fórmula																							
1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos																							
2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos																							
3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos																							
4. Plan Relaciones públicas para 2021	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos																							
TOTAL		30 puntos																								

Calificación Final	El puntaje de la calificación final estará formado por la sumatoria de:		
	No	Descripción	Puntaje
	1	Fase II Evaluación técnica	70 puntos
	2	Evaluación económica	30 puntos
	Total		100 puntos
	<p>En la FASE II de la oferta técnica el puntaje obtenido se multiplicará por un factor de 0.70, para obtener su puntaje de 70 puntos establecidos en el cuadro de calificación final.</p> <p>La calificación final de la oferta económica será el puntaje obtenido en la evaluación de la oferta económica, antes referido.</p>		
Criterio de adjudicación	<p>La recomendación de adjudicación se realizará de forma total a un solo ofertante, hasta por el momento presupuestario certificado, al ofertante que haya sido elegible en la etapa I Evaluación Legal y financiera, y que haya obtenido un puntaje igual o mayor a ochenta (80.00) puntos en la Fase II, Estrategia de promoción Nacional de la Etapa, II Evaluación Técnica, y en la calificación final haya obtenido el mayor puntaje. Considerándose como factor decisorio para la recomendación de adjudicación al ofertante que obtenga el mayor puntaje en la calificación final. En caso de empate en el mayor puntaje en la calificación final, el factor decisorio para la recomendación de adjudicación será el ofertante que obtenga el mayor puntaje en la Etapa II, evaluación Económica.</p>		

Estando la Junta Directiva de acuerdo en promover la referida Licitación Pública y con los términos de las bases, con fundamento en los artículos 18, 20 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública; y 36 del Reglamento de la citada Ley, ACUERDA:

ACUERDO N°3275-398/2021

- II. Autorizar iniciar el proceso de Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No.02/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA SU DIVULGACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL 2021", así como las siguientes actividades:
1. Publicación de Convocatoria en prensa y COMPRASAL.
 2. Entrega de Bases de Licitación.
 3. Respuestas a Consultas, en caso de existir.
 4. Recepción y apertura de ofertas.
 5. Que la Directora Presidenta o la Gerente General nombre la Comisión de Evaluación de Ofertas.

10.- Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No. 03/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN PARA ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA, 2021".

El Licenciado Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, junto con la Arquitecta Frida de Boscaino, Jefa de la UACI, y con el aval de la Alejandra Durán de Cristales, Gerente General, conforme a lo

establecido en el Artículo 18 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, en adelante LACAP, se presenta a Junta Directiva, las bases de Licitación Abierta para contratar una agencia de publicidad para prestación de servicios profesionales de agencia de publicidad para campañas de comunicación, acciones de promoción, relaciones públicas, comercialización y evaluaciones post campaña para su divulgación en Estados Unidos y Centro América durante el año 2021, solicitándose la autorización para promover el referido proceso y la aprobación de las respectivas Bases de Licitación.

Con el fin de realizar la labor de promoción para Estados Unidos y Centro América, consolidando a El Salvador como un destino de calidad mundial y así, dar cumplimiento a la misión, visión y objetivos de la Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSATUR), es necesario contar con los servicios de una empresa especializada con amplio alcance, contactos en Estados Unidos y Centro América, y vasta experiencia, la cual ejecute todas las acciones publicitarias, estrategias de relaciones públicas y de comercialización en concordancia con la estrategia de mercadeo.

A continuación, se brindan detalles del presente proceso:

Código	LA – DR CAFTA No. 03/2021					
Nombre de la adquisición o contratación	"CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN PARA ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA, 2021".					
Fuente de Financiamiento	Fondo de Contribución Especial.					
Presupuesto conforme al Plan Operativo Anual	Total: US\$1,000,000.00					
Forma de Contratación	Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA					
Período de ejecución	Desde la Orden de Inicio hasta el 31 de diciembre de 2021.					
Evaluación Financiera	La evaluación financiera se realizará en base a los Estados Financieros del año 2019, de acuerdo con los siguientes criterios:					
	Descripción	Fórmula	Puntaje Mínimo	Rango	Puntaje	Puntaje Máximo
	Razón Circulante (liquidez)	Activo Circulante / Pasivo Circulante	20.00	Mayor de 1.50	30.00	30.00
				De 1.25 a 1.49	25.00	
				De 1.00 a 1.24	22.00	
				De 0.51 a 0.99	20.00	
	Menor o igual a 0.50	0.00				
Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	20.00	Menor de 2.00	30.00	30.00	
			De 2.00 a 4.00	25.00		
			De 4.01 a 6.00	22.00		
			De 6.01 a 10.00	20.00		

			Menor o igual a 10.01	0.00		
	Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	30.00	Más de \$200,000.01	40.00	40.00
				De \$180,000.01 a \$200,000.00	35.00	
				De \$160,000.01 a \$180,000.00	33.00	
				De \$100,000.01 a \$160,000.00	30.00	
				Menor de \$100,000.00	0.00	
El ofertante para ser ELEGIBLE en esta etapa deberá alcanzar un mínimo de 70 puntos.						
Evaluación Técnica	FASE I: EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA					
	EVALUACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y CAPACIDAD INSTALADA			Hasta 25.00 puntos		
	Descripción de funcionamiento y capacidad instalada de la ofertante.			Hasta 2.00 puntos		
	Detalle del equipo de trabajo asignado al proyecto.			Hasta 14.00 puntos		
	Respaldo Internacional (Constancias de servicios, subsidiarias y/o filiales)			Hasta 9.00 puntos		
	<p>Pre-requisito de elegibilidad: Es requisito de carácter obligatorio presentar los tres ítems requeridos en esta Fase; caso contrario, se declarará al ofertante que no los presente, no elegible para continuar con el proceso de evaluación de ofertas. En la FASE I se acumulará un máximo de 25 puntos. Los ofertantes para pasar a la siguiente Fase de evaluación, Fase II "Estrategia de promoción y comercialización internacional", deberán obtener en la Fase I "Evaluación del funcionamiento y capacidad instalada", un puntaje mínimo de 20 puntos; caso contrario, se le declarará no elegible.</p>					
	FASE II: ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN EN E.E.U.U. Y CENTROAMÉRICA					
	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN EN E.E.U.U. Y CENTROAMÉRICA			Hasta 100.00 puntos		
	Manifiesto			Hasta 5 puntos		
	Campaña publicitaria Demo para Estados Unidos y Centro América según brief			Hasta 45 puntos		
Estrategia de Comunicación			Hasta 50 puntos			
<p><u>Elegibilidad:</u> Habiendo sido elegible para entrar al proceso de evaluación de su propuesta de Campaña Publicitaria Demo a nivel Internacional, el ofertante deberá obtener un puntaje mínimo de 80 puntos, para ser considerado elegible y continuar con la Evaluación Económica.</p>						

	<p>Habiendo sido elegible el puntaje obtenido se multiplicará por un factor de 0.70, para obtener su puntaje de 70 puntos establecidos en el cuadro de calificación final.</p>																									
Evaluación Económica	<p>El puntaje máximo por obtener en la evaluación de la oferta económica es de 30 puntos. La cual estará compuesta por la sumatoria de los puntajes obtenidos en cada uno de los componentes de la oferta económica, de la siguiente forma:</p> <table border="1" data-bbox="393 596 1318 1188"> <thead> <tr> <th>Estrategia</th> <th>Monto a asignar</th> <th>Puntaje</th> <th>Fórmula</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros</td> <td>% (Comisión por servicio)</td> <td>Hasta 10.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 5.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos</td> </tr> <tr> <td>4. Plan Relaciones públicas para 2021</td> <td>USD \$</td> <td>Hasta 5.00 puntos</td> <td>Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> <td></td> <td style="text-align: center;">30 puntos</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Dónde: POMB = Precio ofertado más bajo POE = Precio ofertado en evaluación</p> <p>Se evaluará independientemente a cada uno de los ítems ofertados, analizando todas las ofertas recibidas. Para cada uno de los ítems la base de evaluación será la oferta económica más baja, ya sea en monto económico o en porcentaje de comisión en ese rubro, a la cual se le otorgará el máximo de 10 puntos en la inversión en medios, 10 puntos en producción, 5 puntos en Administración de redes sociales y plataformas digitales y 5 puntos por Relaciones Públicas. Las ofertas que sean más altas obtendrán un puntaje inversamente proporcional en comparación a la oferta más baja recibida, de acuerdo con la fórmula señalada en el cuadro que antecede.</p>	Estrategia	Monto a asignar	Puntaje	Fórmula	1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos	2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos	3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos	4. Plan Relaciones públicas para 2021	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos	TOTAL		30 puntos		
Estrategia	Monto a asignar	Puntaje	Fórmula																							
1. Inversión en medios para un periodo de 12 meses	USD \$	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 10.00 puntos																							
2. Producción audiovisual, impresa, montaje de eventos, promocionales, activaciones, entre otros	% (Comisión por servicio)	Hasta 10.00 puntos	Puntos Obtenidos = (COMB/COE) x 10.00 puntos																							
3. Fee mensual administración de redes sociales y plataformas digitales	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos																							
4. Plan Relaciones públicas para 2021	USD \$	Hasta 5.00 puntos	Puntos Obtenidos = (POMB/POE) x 5.00 puntos																							
TOTAL		30 puntos																								

Calificación Final	El puntaje de la calificación final estará formado por la sumatoria de:		
	No	Descripción	Puntaje
	1	Fase II Evaluación técnica	70 puntos
	2	Evaluación económica	30 puntos
		Total	100 puntos
	En la FASE II de la oferta técnica el puntaje obtenido se multiplicará por un factor de 0.70, para obtener su puntaje de 70 puntos establecidos en el cuadro de calificación final. La calificación final de la oferta económica será el puntaje obtenido en la evaluación de la oferta económica, antes referido.		
Criterio de adjudicación	La recomendación de adjudicación se realizará de forma total a un solo ofertante, hasta por el momento presupuestario certificado, al ofertante que haya sido elegible en la etapa I Evaluación Legal y financiera, y que haya obtenido un puntaje igual o mayor a ochenta (80.00) puntos en la Fase II, Estrategia de promoción Nacional de la Etapa, II Evaluación Técnica, y en la calificación final haya obtenido el mayor puntaje. Considerándose como factor decisorio para la recomendación de adjudicación al ofertante que obtenga el mayor puntaje en la calificación final. En caso de empate en el mayor puntaje en la calificación final, el factor decisorio para la recomendación de adjudicación será el ofertante que obtenga el mayor puntaje en la Etapa II, evaluación Económica.		

Estando la Junta Directiva de acuerdo en promover la referida Licitación Pública y con los términos de las bases, con fundamento en los artículos 18, 20 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública; y 36 del Reglamento de la citada Ley, ACUERDA:

ACUERDO N°3276-398/2021

- III. Autorizar iniciar el proceso de Licitación Abierta cubierta por el DR-CAFTA No.03/2021, "CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE AGENCIA DE PUBLICIDAD PARA CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, ACCIONES DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIONES POST CAMPAÑA, PARA SU DIVULGACIÓN PARA ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA, 2021", así como las siguientes actividades:

1. Publicación de Convocatoria en prensa y COMPRASAL.
2. Entrega de Bases de Licitación.
3. Respuestas a Consultas, en caso de existir.
4. Recepción y apertura de ofertas.
5. Que la Directora Presidenta o la Gerente General nombre la Comisión de Evaluación de Ofertas.

11. INFORME SOBRE PAGO DE SERVICIOS BRINDADOS EN 2020, CON PRESUPUESTO 2021.

El Lic. Boris Iraheta, Gerente de Mercadeo, con el previo aval de la Gerente General Alejandra Durán de Cristales, presentan a esta Junta Directiva el informe sobre pago de servicios por parte Agencia Nacional e Internacional brindados en 2020, con presupuesto 2021, según el siguiente detalle:

1. Antecedentes

El Ministerio de Hacienda a través de la dirección general de contabilidad gubernamental autoriza provisiones de aquellos compromisos pendientes de pago que corresponda a bienes y servicios que se hayan recibido totalmente en el año 2020 y que tenga su origen en órdenes de compra, convenios, acuerdos o contratos debidamente legalizados y que además se cuente con disponibilidad presupuestaria. En los casos de contratos de suministro de servicios (limpieza, arrendamiento de inmuebles, seguridad privada, mantenimiento de equipos u otros de igual naturaleza) solamente se autorizará la provisión correspondiente al mes de diciembre, 2020.

Dichas provisiones deben ser presentadas antes del 16 de diciembre del 2020, para poderlas someter a los procesos administrativos necesarios para hacer efectivo el pago de servicios.

2. Servicios brindados en el año 2020 no provisionados

Como parte de las estrategias de mercadeo nacional e internacional del año 2020, se realizaron distintas acciones entre los meses de octubre a diciembre, por una sobrecarga de trabajo, se debía la revisión de informes, facturas, presupuestos, y documentación correspondiente a 7 procesos, para poder ingresar todos estos procesos a finanzas, quedaron pendientes procesos del gasto 2020, venciendo los tiempos que el Ministerio de Hacienda había otorgado hasta el 16 de diciembre del 2020.

Los presupuestos no provisionados se detallan a continuación:

Agencia	Presupuesto	Período	Monto	Total
Agencia Nacional	MED-NAC-CO-20-00016	Del 07 al 27 de noviembre del 2020	\$20,236.95	\$21,590.13
	PROD-NAC-CO-20-00057	10 al 16 dic, 2020	\$1,353.18	
Agencia Internacional	PRO-INT-CO-20-0022	15 de diciembre	\$519.80	\$26,537.92
	PRO-INT-CO-20-0012	12 de nov, 2020	\$49.62	
	PRO-INT-CO-20-0010	08 de oct, 2020	\$598.26	
	MED-INT-CO-20-0016	01 al 31 de oct, 2020	\$2,492.71	
	MED-INT-CO-20-0018	01 al 31 de oct, 2020	\$1,827.99	
	MED-INT-CO-20-0015	01 al 31 de oct, 2020	\$21,049.54	
				\$48,128.05

3. Presupuesto Prórrogas 2021 y pago de servicios pendientes.

Para el año 2021 se tienen 2 contratos para agencias de publicidad en vigencia, los cuales son: Agencia Nacional LA03/2020 Prórroga por un monto de hasta \$249,000.00 y Agencia Internacional LA04/2020 Prórroga por un monto de hasta \$249,000.00.

De los cuales con el contrato LA03/2020 Prórroga se pagará un total de \$21,590.13 y con el contrato LA04/2020 Prórroga se pagará un total de \$26,537.92.

4. Se notifica a junta directiva:

Por tal motivo se informa a junta directiva el uso de fondos del presente año (2021) para poder honrar los servicios antes mencionados, los cuales fueron brindados en el año 2020.

III. ANALISIS, DELIBERACIÓN Y ACUERDOS.

Esta Junta Directiva analiza y autoriza el uso de fondos de los contratos de prórroga correspondientes al contrato LA03/2020 Prórroga y LA04/2020 Prórroga, para el pago de los servicios antes mencionados, por lo que ACUERDA:

ACUERDO N° 3277-398/2021:

I.- La Junta Directa da por enterado el presente informe que concierne a el uso de fondos del presupuesto 2021, para consolidar servicios brindados en el año 2020.

II. – Instruir a la Gerencia de Mercadeo para que realice todos los procesos administrativos pertinentes para poder dar trámite a los servicios antes en mención.

12.- REVISIÓN DE ACUERDO DE JUNTA DIRECTIVA N° 3009-361/2019 EN CUANTO A LA DIETAS DE JUNTA DIRECTIVA DEL AÑO 2021.

El Lic. Héctor Rodríguez Cea, jefe de la Unidad Jurídica, con el previo aval de la Gerente General, Alejandra Durán de Cristales, presenta propuesta para autorizar el aumento de las dietas a pagarse a la junta directiva a partir de la próxima sesión, dejando sin efecto el acuerdo 3039 de la sesión de Junta Directiva 361/2019 de fecha dieciséis de agosto de dos mil diecinueve.

I. ANTECEDENTES

Que la certificación del acuerdo 3009, de la sesión de Junta Directiva 361/2019, se solicitó la autorización a junta directiva, para aprobar las remuneraciones en concepto de dietas, En ocasión de la formulación del Presupuesto 2020 de CORSATUR, se propuso a la Junta Directiva, que los Directores Propietarios devenguen dietas a razón de \$125.00 por sesión a que asistan, sin que puedan devengar en el mes más de \$250.00, aun cuando el número de sesiones sea mayor de dos. Los directores suplentes únicamente devengarán dietas cuando asistan a sesiones y actúen en calidad de Directores Propietarios, las cuales serán a razón de \$125.00 por sesión a que asistan, sin que puedan devengar en el mes más de \$250.00, aun cuando el número de sesiones sea mayor de dos, aprobándose con unanimidad dicha petición, sin embargo, al realizarse las gestiones correspondientes en el Ministerio de Hacienda, con el cual se buscaba dar cumplimiento a la certificación del acuerdo de Junta Directiva, en el cual se solicitada aprobar el aumento de dietas para los miembros de junta directiva, rechazándose dicha petición argumentando el Ministerio de Hacienda que de acuerdo a la regulado en la Ley de Salarios del año 2020, ya se establece el monto del devengamiento de Dietas siendo de \$57.14 por sesión a que asistan, sin que puedan devengar en el mes más de \$114.29, aun cuando el número de sesiones sea mayor de dos. Los directores suplentes únicamente devengarán dietas cuando asistan a sesiones y actúen en calidad de Directores

Propietarios, las cuales serán a razón de \$57.15 por sesión a que asistan, sin que puedan devengar en el mes más de \$114.29, aun cuando el número de sesiones sea mayor de dos. Tomando como asidero legal la Ley de Salarios.

II. ANALISIS DE LA PROPUESTA DE PAGO DE DIETAS 2021

Tomando en consideración la labor que ha venido desarrollando la Junta Directiva de la Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSATUR), la cual es proactiva, en el sentido que no sólo se limita a cumplir con las funciones propias que por mandato de Ley le corresponden, sino que cada Director, de acuerdo a sus conocimientos y experiencia en el Sector Turismo, brinda apoyo a la Institución, enviando sugerencias, participando en socialización de las acciones que se realizan, promoviendo al país de manera positiva a nivel nacional e internacional, entre otras; contribuyendo así al buen, qué hacer institucional.

Del mismo modo, en vista de que, desde el año dos mil diez (2010), las dietas que perciben las y los directores, no han tenido modificación alguna, siendo éstas una de las más bajas, si se comparan con otras instituciones similares; y que, dentro de las atribuciones que le competen por Ley, implica responsabilidad en la dirección de la Institución para cada uno de los miembros de la Junta Directiva.

III. ANALISIS Y DELIBERACIÓN

En concordancia con lo anterior, de acuerdo con lo plasmado en el literal j) del Art. 13 de la Ley de CORSATUR, en uso de las facultades reglamentarias que le confiere dicho Artículo y literal de la referida Ley, la Junta Directiva por mayoría **ACUERDA**:

ACUERDO N°3278-398/2021:

- I. Aprobar el monto de doscientos dólares americanos (USD 200.00), en concepto de dieta, por cada reunión a la que asista cada uno de los directores, Propietarios y Suplentes, no excediendo de cuatro (4) reuniones mensuales. Exceptuando a la Directora Presidenta tal como lo establece el art. 15 de la Ley de CORSATUR.
- II. Se instruye a la Gerente General que, en coordinación con el Gerente Financiero, se realicen las gestiones necesarias pertinentes a tal Acuerdo para su cumplimiento.

13.- Solicitud de aprobación de Contrato de Comodato para el uso de una porción de terreno en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad - CTPLL.

De acuerdo con la generación y funcionamiento de infraestructura turística de calidad en el marco de la estrategia Surf City, se ha proyectado desarrollar un parque de diversiones en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, para lo cual el Instituto Salvadoreño de Turismo - ISTU ha enviado solicitud a la Corporación Salvadoreña de Turismo - CORSATUR para construir, poner en marcha y administrar dicho parque a través de un contrato de comodato; por tanto, el Gerente de Proyectos e Inversión, Manuel García, con el previo conocimiento del Gerente General, Alejandra Durán de Cristales y aval del Director de Proyectos Estratégicos de MITUR, Alexander Bonilla y Directora presidenta, Morena Valdez, presentan a los miembros de Junta Directiva la propuesta del ISTU, solicitando las autorizaciones respectivas, las cuales se plantean bajo los siguientes términos:

1. ANTECEDENTE

La Corporación Salvadoreña de Turismo es propietaria del inmueble denominado "Complejo Turístico del Puerto de La Libertad" ubicado en la ciudad y municipio de La Libertad, el cual a partir del año 2004 se dio inicio a un proceso de estudio de pre inversión y ejecución de la inversión del Plan Maestro, con la creación de infraestructura turística que mejoraría las condiciones físicas del lugar, en dicho Plan, se conceptualizaron los siguientes componentes, siendo: Anfiteatro, Plaza Gastronómica, Edificio de la Fuerza Naval, Edificio Administrativo, Mercado de Mariscos, Estacionamiento de Lanchas y Estacionamiento de Vehículos, además, todas estas áreas están conectadas al malecón turístico y espacios complementarios.

Según acuerdo de Junta Directiva N° 3200-388/2020 de fecha 11 de septiembre de 2020, se autorizó la suscripción de un Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Obra Públicas y Transporte – MOPT y CORSATUR, con el objeto de regular las relaciones, responsabilidades y compromisos para el desarrollo de acciones tales como: administrativas, asesoría profesional, facilitación de equipamiento e intercambio de visitas técnicas. Cabe señalar que, en el marco de dicho Convenio, el MOPT apoyo en el desmontaje, demolición y desalojo de material resultante de la demolición del anfiteatro.

El proyecto del parque de diversiones se concibió en el primer trimestre del año 2020, para lo cual se elaboraron los estudios de pre-inversión, contando como resultado una Carpeta Técnica, la cual contiene los estudios correspondientes para la ejecución del proyecto; asimismo, buscando la idoneidad para la construcción, funcionamiento y administración del parque, se visualizó el potencial del ISTU para dicha administración general, considerando la visión y misión institucional y los recursos con los que cuenta.

2. PROPUESTA DE ADMINISTRACION - ISTU

Con fecha 29 de enero de 2021 se recibió correspondencia bajo referencia REF.ISTU/PRESIDENCIA/12/2021 con asunto: "Sobre uso de porción de terreno en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad", en la cual el ISTU solicita motivar a la máxima autoridad de CORSATUR la intención de ejecutar acciones orientadas a fortalecer los servicios de turismo y al uso de una porción de terreno en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad, para desarrollar un parque de diversiones a través de un Contrato de Comodato para un plazo mínimo de 50 años, comprometiéndose a:

- Prestación de servicios turísticos de alta calidad, con énfasis en el estímulo a la recreación familiar, social y excursionismo local, regional, nacional y extranjero;
- Transparencia en el uso de los recursos a destinar en el proyecto bajo los criterios de eficiencia, eficacia y economía;
- Integración de los servicios y establecimiento de horarios, con el fin de generar mayor disponibilidad de los servicios turísticos, de acuerdo con las condiciones del Complejo Turístico del Puerto de La Libertad;

- Disponer de recurso humano calificado para la atención al visitante (turista y excursionista), asimismo para la administración, funcionamiento y sostenibilidad del proyecto;
- Modernizar los servicios que se estarán prestando, con la finalidad de responder a los objetivos institucionales de recreación familiar y social;
- Monitorear, evaluar e inspeccionar de la prestación de los servicios turísticos, verificando el cumplimiento de los objetivos, metas y la calidad de los servicios brindados a través de la mejora continua de la gestión;
- Asumir los costos originados por la construcción, puesta en marcha y funcionamiento del Parque de diversiones, incluyendo tramitología, permisos, servicios básicos, pólizas, entre otros que sean necesarios para el idóneo funcionamiento del parque.

Asimismo, se recibió el Estudio de Factibilidad del proyecto, el cual fue elaborado y socializado con los equipos técnicos de CORSATUR e ISTU, el cual entre otra información contiene: a) Información general, b) Diagnostico socioeconómico, c) Tramitología de permisos, d) Memoria descriptiva, e) Estudios de suelos, f) Planos constructivos, g) Presupuesto, h) Especificaciones Técnicas, i) Plan de mantenimiento y sostenibilidad, j) Evaluación financiera, k) entre otras.

3. BASE LEGAL

De acuerdo con la legislación aplicable para las partes involucradas, es factible realizar dicha alianza estratégica a través de un instrumento legal denominado Contrato de Comodato, el cual regulara el préstamo de una porción de terreno que se use con el compromiso y obligación de que se conserve y sea restituido una vez sea usado.

Para la suscripción del contrato de comodato, CORSATUR fungirá el papel de Comodante como propietario del inmueble y el ISTU del Comodatario, quién hará el uso de la porción de terreno prestado.

De acuerdo con CORSATUR, su Ley le permite realizar arrendamientos o comodatos de sus propiedades, según artículo 17, el cual reza textualmente de la siguiente forma:

“La Corporación podrá dar en arrendamiento o comodato sus propiedades, siempre y cuando esto sea conveniente a sus intereses y estén destinadas al desarrollo del turismo. así mismo, podrá vender aquellos inmuebles de su propiedad, a inversionistas interesados en desarrollar proyectos turísticos. esta transacción se hará mediante aprobación del órgano legislativo.” (SIC)

De acuerdo con el ISTU, su Ley le permite bajo sus Normas Fundamentales y Recursos Financieros, suscribir comodatos, según los artículos 2 y 26, los cuales rezan:

“Objeto y funciones

Art.2.- El instituto tendrá como finalidad la administración de los Centro Recreativos de su propiedad, así como de los inmuebles e instalaciones que la han sido asignados conforme a las leyes...”

Art.26.- El instituto podrá aceptar y recibir en depósito, administración o a cualquier otro título, fondos y bienes del Estado, de las Instituciones Autónomas, de los Municipios y de los

particulares, siempre que tales operaciones contribuyan al cumplimiento de sus fines. También podrá dar en arrendamiento o en comodato sus propiedades, siempre que estas operaciones estén destinadas a mejorar el funcionamiento de las mismas, a las Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y a las Alcaldías Municipales.

Para los efectos de lo dispuesto en el inciso anterior, en las cláusulas de los contratos respectivos, habrá de establecerse las disposiciones que regirán en cuanto a los ingresos que se perciban de parte de los usuarios de los diferentes turicentros nacionales que se constituyan en comodato o en administración, y otras estipulaciones que se considerasen pertinentes por parte de los contratantes.” (SIC)

Asimismo, el Reglamento General de la Ley del ISTU en sus artículos 38 y 45, mencionan:

“Art. 38.- Los plazos para recibir en Comodato y/o Arrendamiento no podrán ser menores de cincuenta años contados a partir de la inauguración del proyecto y para recibirlo, deberá el ISTU previamente hacer un estudio de factibilidad del desarrollo recreativo a implementar, elaborando diseño, planos del proyecto; establecer costo de inversión, proyección de ingresos y beneficio familiar y social de la localidad y nacional. El arrendante o Comodante podrá prorrogar el plazo por períodos iguales.” (SIC)

Art. 45.- Dentro de las actividades de colaboración, que puede ser financiera, técnica y estratégica, señaladas en el Art. 36 de la Ley, podrán participar juntamente con el ISTU:

a) Las instituciones públicas:

Las municipalidades vinculadas,
La Corporación Salvadoreña de Turismo,
El Ministerio de Turismo, La Secretaría de Cultura y,
Las demás instituciones públicas que tengan relación con el ISTU.” (SIC)

4. ANALISIS TÉCNICO

En el marco de las acciones que desde el Gobierno Central se están desarrollando dentro del PLAN CUSCATLÁN, para potencializar y optimizar los recursos turísticos con los que dispone el país; y en particular al Programa Surf City que el MITUR y CORSATUR han puesto en marcha para crear e innovar las condiciones de infraestructura turística necesarias para el desarrollo de actividades derivadas del sector turismo, por tanto, es necesario aunar esfuerzos interinstitucionales con entidades que aporten un valor agregado a la inversión turística pública.

En ese sentido se propone que ambas partes, establezcan compromisos y responsabilidades, mencionando a continuación algunas de estas, sin limitarse a ellas, siendo:

CORSATUR:

- a) Pago de los impuestos municipales del inmueble como titular de la propiedad,
- b) Contratación y pago de la póliza de seguros de todo riesgo de incendio,

- c) Mantenimiento general de las plantas de tratamiento,
- d) Titularidad del permiso ambiental de construcción y funcionamiento,
- e) Facilitar planos "Como Construidos" y otros que fueran necesarios para la COMODATARIA,
- f) Otros relacionadas con la titularidad del inmueble;

ISTU:

- a) Gestionar los trámites y pagos de permisos en las etapas de construcción y funcionamiento con las entidades correspondientes,
- b) Construcción de la infraestructura turística pública,
- c) Administración general del parque de diversiones,
- d) Mantenimiento general de las instalaciones físicas, equipos, juegos mecánicos, entre otros que se encuentren en el interior del área entregada,
- e) Disponer de recurso humano y físico para la atención al visitante,
- f) Pago de los impuestos municipales derivados de la construcción y funcionamiento del parque,
- g) Contratación y pago de pólizas de seguros de incendio y responsabilidad civil,
- h) Disponer de personal de seguridad en el área destinada al parque,
- i) Brindar incentivos y regalías para el uso de las instalaciones al personal del COMODANTE dentro de sus posibilidades;
- j) Otros relacionadas con el funcionamiento de proyecto.

Por lo anterior, se considera atendible la iniciativa de formalizar un Contrato de Comodato, el cual es de interés para CORSATUR e ISTU, considerando que coadyuvaría a los esfuerzos de la institución en el impulso de acciones para incrementar la visitación del Complejo Turístico del Puerto de La Libertad e innovar los servicios que se prestan, y que están directamente vinculados a la atención al visitante (turistas y excursionistas) al destino, lo que aportará a la consecución de los objetivos del programa Surf City, por tanto, se propone una estructura de contrato siguiente:

- I. Propiedad de inmueble
- II. Destino
- III. Entrega del inmueble
- IV. Restitución del inmueble

- V. Plazo
- VI. Responsabilidades y obligaciones
- VII. Servicios básicos
- VIII. Domicilio especial
- IX. Condiciones especiales
- X. Prohibiciones.

5. ANALISIS, DELIBERACIÓN Y ACUERDOS

Los Directores de Junta Directiva analizan la propuesta realizada para la suscripción de un Contrato de Comodato entre CORSATUR e ISTU, al respecto el Director Rodrigo Barraza expresa: ¿cuál es el plan maestro?, el interés de CORSATUR, para no obtener ingresos y que sea solo ingreso del ISTU. En referencia al tema algunos directivos consultan la ubicación del lugar y se aclara que es la parte que era antes del anfiteatro, el cual solo fue utilizado una vez y que será el ISTU, el que genere las condiciones para administrar y darle funcionamiento, al darlo en comodato, dará un valor turístico. El Director Alexander Bonilla por su parte añade que prácticamente es el marco, es ayuda de China, va de la mano con otros proyectos. China ha dado los insumos necesarios para que el ISTU, quede con los parques de turismo. El ISTU y CORSATUR, son autónomas, pero la recaudación es integrada, eso generará más visitas, al CTPLL, porque ya estará el by pass, en el primer trimestre del año, los juegos mecánicos será un gancho para atraer más personas, estarán otros restaurantes, con los cuales se conectarán varias cosas, sería la entrada de Surf City. El parque Walter Thilo Deininger, hará un parque de aventura. Se invertirán fuertes sumas de dinero. El plan de mantenimiento de juegos mecánicos ya se encuentra en el país. Quedando pendiente la parte logística. Se está trabajando desde ya un proyecto en el Centro Histórico en la zona del parque del Puerto de La Libertad, que sea un paseo peatonal, en la zona del centro del Puerto en los alrededores. Por eso se ha pensado en la figura del comodato. Por otra parte, el Director Alberto Ascencio opina que está de acuerdo con Rodrigo Barraza con el plan maestro, porque se debe hacer valoración con cualquier empresa privada para administrar parque, ya que el ISTU, tiene dificultades para administrar. En relación a lo dicho la Directora Lisette Canales le parece la idea del Comodato, pero también comparte lo planteado por el Director Alberto Ascencio, particularmente en el tema de la experiencia de ISTU con los parques. A propósito, comenta la Gerente General Alejandra Duran, que hay que ser pragmáticos, ese anfiteatro no generaba nada y lo que se quiere es cambiar el enfoque de que algo por el hecho de ser nacional no debe menospreciarse. Y Si se logra tener el parque bien administrado, todos ganaremos a nivel internacional. No obstante, los Directores Salvador Villalobos, Rodrigo Barraza y Ricardo Granillo exteriorizaron su inquietud en el tema de la integridad, sostenibilidad y de prestar gratis el parque, debido a la experiencia de ISTU, se pretende que no

afecte a CORSATUR. En alusión a dicha situación la Ministra Morena Valdez comentó que existe un plan de sostenibilidad, porque para las tres instituciones se está teniendo visión de mediano y largo plazo, y agrego que para que tengan conocimiento el ISTU, hizo un retiro voluntario todos los empleados que pasaban de 60 años y se está contratando gente joven para reactivar los parques turísticos con gente adhoc, para poderlo sostener, el comodato es para apoyarnos entre todos, además, esto obedece al contrato que se firmó en China el año pasado. Y no habiendo otra intervención en la deliberación de la Junta Directiva, por tanto, ACUERDA:

ACUERDO N°3279-398/2021:

- 1) Reanudar el análisis en la próxima Junta Directiva para la aprobación del Contrato de Comodato para el uso de una porción de terreno en el Complejo Turístico del Puerto de La Libertad.

No habiendo más que hacer constar se cierra la sesión a las trece horas con veinticinco minutos del día veintinueve de enero de dos mil veintiuno.

